

matris

Matis – Asset alternativi: quando i mercati tremano, l’arte resiste?

A cura di **Alberto Bassi, Head of Italy, Matis**

In un contesto globale segnato da tensioni geopolitiche, ritorno del protezionismo e pressioni inflazionistiche persistenti, gli investitori tendono a privilegiare le asset class in grado di preservare il capitale e attenuare la volatilità dei portafogli. Tra queste, anche **l’arte si sta affermando come una componente alternativa all’interno di un portafoglio diversificato**, capace di offrire un profilo di rischio-rendimento decorrelato rispetto ai mercati finanziari tradizionali. Come rileva l’Art Basel & UBS Art Market Report 2025, il mercato globale dell’arte ha generato nel 2024 57,5 miliardi di dollari, con un calo del 12% rispetto all’anno precedente. Nonostante la contrazione delle vendite di fascia altissima, il segmento blue chip, che comprende le opere di artisti storicizzati del Novecento con valori compresi tra 1 e 10 milioni di dollari, si conferma stabile, sostenuto dalla domanda istituzionale e dai grandi collezionisti.

Infatti, negli ultimi vent’anni, il mercato mondiale dell’arte ha mostrato resilienza, mantenendo volumi compresi tra 50 e 70 miliardi di dollari l’anno, indipendentemente dalle oscillazioni dei mercati azionari e obbligazionari.

La caratteristica principale dell’arte come asset class è infatti la decorrelazione storica dai mercati tradizionali. Il valore di un’opera non dipende da tassi, inflazione o utili aziendali, ma da fattori intrinseci – notorietà dell’artista, provenienza, stato di conservazione – e da dinamiche di domanda globali.

L’acquisto di opere d’arte, pertanto, può costituire un bene rifugio relativamente distinto dalle altre asset class più tradizionali, maggiormente influenzate dall’aumento dei prezzi, e in grado di resistere alle fasi recessive.

Artnet indices	Volatility	Up to H1 2023				
		Correlation with S&P 500	Correlation with MSCI World	Correlation with Case-Shiller	Correlation with Gold Fixing Price	Correlation with CPI-U
Fine Art (Top 100)	19%	0.40	0.43	0.27	-0.02	0.02
European Old Masters	11%	0.18	0.23	0.17	0.22	0.23
Impressionist Art - Global	14%	0.50	0.51	0.11	0.32	0.05
Modern Art - Global	15%	0.40	0.39	0.25	0.03	0.00
Post-War Art - Global	18%	0.37	0.45	0.42	0.04	0.05
Contemporary Art - Global	16%	0.43	0.46	0.38	0.06	0.10

Rapporto Art & Finance 2023, Deloitte - ArtTactic

Durante la crisi economica del 1929, ad esempio, invece di optare per titoli azionari, gli investitori si rifugiarono nell’oro: il prezzo dell’onzia passò da 21 dollari nel 1929 a 35 dollari nel 1934. L’arte risponde a una dinamica simile. **Al pari di altre asset class alternative, anche le opere d’arte resistono meglio nei periodi di turbolenza nei mercati finanziari perché non sono quotate in Borsa.** Un fenomeno analogo, più recente, è stato osservato durante la crisi finanziaria del 2008, quando alcune opere hanno mantenuto il loro

matís

prezzo nonostante la recessione, segno della resilienza del mercato in tempi d'incertezza. Nonostante un calo delle transazioni globali nel mercato dell'arte a seguito della crisi finanziaria globale, le opere di artisti fondamentali che rispondono ai criteri di valorizzazione del mercato hanno continuato a performare: la vendita da Christie's della Collezione Yves Saint Laurent e Pierre Bergé ha totalizzato quasi 380 milioni di euro di transazioni nel febbraio 2009; il lotto di punta della vendita, un dipinto di Henri Matisse, *Les coucous, tapis bleu et rose* (1911), ha raggiunto i 35 milioni di euro, quasi tre volte la stima minima.

Dal punto di vista inflazionistico l'arte tende a comportarsi come l'oro o altri beni reali. Negli anni '70, in un contesto di elevata inflazione e shock petroliferi, il British Rail Pension Fund destinò circa il 3% del proprio patrimonio a opere d'arte, realizzando un rendimento medio annuo del 13% su un orizzonte quindicennale. La rarità e la tangibilità dell'asset ne fanno, anche oggi, una valida opportunità contro la perdita di potere d'acquisto.

Il mercato oggi si sta inoltre evolvendo attraverso la digitalizzazione delle vendite (oggi circa il 20% del totale) mentre la diffusione di modelli di investimento collettivo, come i club deal, hanno reso l'arte più accessibile anche a investitori privati.

Queste formule permettono di condividere l'investimento su opere di fascia alta e di introdurre una nuova dimensione di diversificazione all'interno dei portafogli. Rimane, tuttavia, un mercato complesso e poco liquido, dove la competenza e la selezione degli operatori sono fondamentali. Il valore di un'opera, influenzato anche da componenti estetiche e culturali, può variare nel tempo, rendendo necessario un approccio informato e di lungo periodo.

In prospettiva, **l'arte può svolgere un ruolo complementare nei portafogli diversificati, soprattutto in ottica di gestione patrimoniale di lungo periodo.** Non sostituisce le asset class tradizionali, ma ne attenua la volatilità e offre un valore aggiunto emotivo e culturale. In un'epoca di incertezza economica, la combinazione tra stabilità, tangibilità e prestigio può rendere l'acquisto di opere d'arte un bene rifugio dal profilo unico: un investimento che, oltre a proteggere il capitale, potrebbe arricchire anche il patrimonio immateriale dell'investitore.

MATIS

Fondata nel 2023, Matis crea e propone club deal innovativi dedicati agli investimenti nell'arte contemporanea sotto forma di obbligazioni convertibili. L'azienda nasce dall'incontro tra due esperti di arte e investimenti, Arnaud Dubois, founder della società di gestione patrimoniale artistica Arnaud Dubois Associates, e François Carbone, founder di Anaxago. Con un ticket d'ingresso di 20mila euro, Matis ambisce a istituzionalizzare il mercato dell'arte blue chip, quello delle opere di artisti del XX secolo di fama internazionale il cui valore supera i 500mila euro. La società ha ottenuto l'autorizzazione dall'Autorité des Marchés Financiers alla fine del 2023 il che le consente di proporre i propri servizi in tutta Europa. Matis è approdata in Italia a settembre 2025. Per maggiori informazioni: <https://matis.club/it-it>

Contatti stampa

Verini & Associati – matis@verinieassociati.com

Mario Tino – mtino@verinieassociati.com – 335 1099520

Diana Ferla – dferla@verinieassociati.com – 349 0847023

Denise Bosotti – dbosotti@verinieassociati.com – 333 8878805

Massimo Morici – mmorici@verinieassociati.com – 349 3802315